

# LA MEDICINA DIGITALE SECONDO BLUE ASSISTANCE

di GIACOMO CORVI

UNA RICERCA DI MBS CONSULTING MOSTRA TUTTE LE DIFFICOLTÀ DI UN SISTEMA SANITARIO NAZIONALE CHE NON RIESCE PIÙ A RISPONDERE PIENAMENTE AI BISOGNI DELLA POPOLAZIONE. SERVONO NUOVI MODELLI DI ACCESSO ALLE CURE: LA SOCIETÀ DI REALE GROUP, IN QUESTO CONTESTO, HA RILANCIATO IL PROGETTO DI BLUE HEALTH CENTER



Un sistema sanitario in difficoltà nel garantire alla popolazione le prestazioni di cui ha bisogno, ormai pressoché incapace di soddisfare pienamente le esigenze di cura delle famiglie più fragili e pure quelle di nuclei più agiati e istruiti che richiedono oggi nuovi modelli di prevenzione e percorsi sanitari personalizzati. La popolazione, quando possibile, si trova così sempre più costretta a ricorrere alla sanità privata per aggirare difficoltà di accesso e lunghi tempi di attesa. E quando ciò non è possibile, arriva persino all'estrema decisione di rinunciare alle cure. Come se ne esce? Magari, come emerso da una recente ricerca realizzata da **Mbs Consulting** (gruppo **Cerved**) e presentata nel corso di un evento organizzato da **Blue Assistance**, facendo un maggior affidamento su innovativi strumenti digitali che possono contribuire ad abbattere le barriere di accesso alle cure e garantire un confronto più diretto fra medico e paziente. In pratica, per usare una formula che ha riscosso grande successo negli ultimi anni, anche la medicina deve diventare digitale.

“L’esperienza del Covid-19 non ha contribuito a sanare le criticità che l’emergenza sanitaria ha reso evidenti a tutti: da allora, di fatto, la situazione non è migliorata”, ha esordito **Marco Mazzucco**, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore vita e welfare di **Reale Mutua**, nelle battute iniziali dell’evento che si è svolto lo scorso 13 ottobre presso la facoltà di Economia e management dell’università di Torino. “Serve una riflessione più approfondita su questo tema per giungere – ha proseguito – a modelli innovativi che possano contribuire a soddisfare la domanda di salute della popolazione”. Le assicurazioni sono pronte a fare la propria parte, magari in un assetto inedito che sfrutti le potenzialità offerte dalle nuove tecnologie e preveda innovative forme di partenariato fra pubblico e privato. “Le compagnie assicurative in Italia gestiscono ogni anno 15-20 milioni di casi sanitari, quindi hanno tutte le capacità e le competenze – ha osservato – per assumere un ruolo diverso da quello di semplice pagatore di sinistri”.

## I NUOVI BISOGNI DELLA POPOLAZIONE

Quello che serve, secondo **Enea Dallaglio**, partner di Mbs Consulting, è “una partnership per l’innovazione: dobbiamo iniziare a chiederci come i privati possano contribuire a spingere l’innovazione in un settore fon-



damentale per tutti noi”. Prima di tutto bisogna però chiedersi quali siano oggi i bisogni della popolazione e poi, in seconda battuta, se le famiglie italiane siano davvero disposte ad abbracciare il nuovo paradigma della medicina digitale. Proprio quello che ha tentato di fare la ricerca di Mbs Consulting, come illustrato da **Cristina Robu**, specialist in *Market research area* della società.

Sul primo punto, come già accennato, il deperimento di capacità del sistema sanitario nazionale sta avendo un forte impatto sulle famiglie più vulnerabili, ossia nuclei a basso reddito, spesso composti da persone anziane, con un basso livello di istruzione e residenti in piccoli centri. Sono loro quelli che vedono maggiormente intaccato il proprio reddito dal ricorso alla sanitaria privata. E sono sempre loro, stando ai risultati della ricerca, quelli che si trovano più spesso costretti a rinunciare alle cure. Difficoltà anche per le famiglie più abbienti, giovani e istruite: per loro la salute è quasi uno stile di vita, ma l’attuale sistema sanitario non appare in grado di soddisfare il loro bisogno di prevenzione e personalizzazione delle cure.

## UN INNOVATIVO MODELLO DI MEDICINA

In questo contesto, stando ai risultati della ricerca, la tecnologia potrebbe rivelarsi uno strumento formidabile per rispondere ai nuovi bisogni della popolazione: le famiglie più vulnerabili potrebbero ridurre barriere e ritardi, avere un accesso più agevole alle strutture



## UN OSPEDALE NELL'ECOSISTEMA DELLA SALUTE

Le conclusioni della ricerca vanno tutte in un'unica direzione: servono nuovi modelli per rinnovare il paradigma della medicina e continuare a offrire alla popolazione le prestazioni sanitarie di cui ha bisogno. Esattamente quello che Blue Assistance, e più in generale l'intera galassia di **Reale Group**, sta tentando di fare con la predisposizione di un ecosistema della salute che conta attualmente strumenti di telemedicina, servizi di second opinion e consegna di farmaci a domicilio. E che si arricchirà a breve di un nuovo tassello. L'evento ha infatti fornito alla società la cornice ideale per rilanciare il progetto di *Blue Health Center*, una struttura sanitaria che amplierà ulteriormente l'offerta di servizi predisposta da Blue Assistance. “Stiamo aspettando l'approvazione della Regione Piemonte, poi potremo partire ufficialmente con questa nuova realtà”, ha affermato **Lorenzo Grassis**, sales & marketing manager di Blue Health Center. “Si tratta di una vera e propria struttura sanitaria dotata di una piattaforma digitale in cui operatori specializzati, che abbiamo chiamato *medical advisor*, avranno la possibilità grazie alle nuove tecnologie di raccogliere le informazioni dai pazienti e di predisporre percorsi di cura e prevenzione personalizzati: avevamo bisogno di una struttura di questo genere – ha aggiunto – perché solo così gli specialisti del nostro ecosistema possono fare prescrizioni, diagnosi e fornire consigli al paziente”.

L'obiettivo dell'iniziativa, come ha affermato Mazzucco nelle battute conclusive dell'evento, è quello di “passare da una logica ospedale-centrica a una paziente-centrica, predisponendo un'offerta di servizi che possa porsi in una posizione di complementarietà rispetto al servizio sanitario nazionale”. Le potenzialità, anche dal punto di vista commerciale, non mancano. “Il nostro gruppo – ha concluso Mazzucco – punta a portare la quota dei servizi sanitari al 10-15% del fatturato complessivo entro i prossimi dieci anni”.



sanitarie e ricevere più facilmente un consulto medico, mentre i nuclei più abbienti avrebbero la possibilità di pianificare percorsi di prevenzione e ricevere consigli sui corretti stili di vita da adottare. “Una medicina digitale potrebbe contribuire a soddisfare i bisogni della popolazione”, ha detto Robu.

La strada resta tuttavia ancora lunga. Soltanto una famiglia su tre, per esempio, ha fatto ricorso a uno strumento di consulto da remoto, la cosiddetta telemedicina. Alla base della riscontrata ritrosia ci sono soprattutto la predilezione per il classico consulto fisico (33%), la disponibilità di medici di riferimento (28%), la scarsa conoscenza di questo genere di servizi (23%) e la ridotta apertura dei professionisti del settore verso queste soluzioni (10%). Eppure, stando ai risultati dell'indagine, gli strumenti di medicina digitale avrebbero enormi potenzialità. La stragrande maggioranza della popolazione, a tal proposito, accoglierebbe ben volentieri strumenti digitali per prenotare visite in qualsiasi momento (85,2%), avere pareri urgenti (84,2%), ricevere consulti urgenti (72,6%) o consulti specialistici (72%).